

CÓMO GESTIONAR ALIANZAS PARA EXPLORAR NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

¡Una vez que has logrado poner en orden la operación de tu negocio y te encuentras vendiendo en este nuevo contexto, es hora de **buscar nuevas oportunidades de negocios**, explorar nuevos rumbos y tomar riesgos entre las posibilidades presentes y futuras!

Es necesario que te enfoques en cómo tu negocio puede renovarse para **responder a las nuevas necesidades que presentan tus clientes**. Busca nuevos mercados, identifica nuevos productos o servicios que puedan ser atractivos en este momento, identifica los mejores canales de distribución.

¡Las posibilidades son infinitas! Pero en momentos de incertidumbre no cuentas con los recursos suficientes para nuevas inversiones. ¡Debes ser muy creativo!

Para poder lograr esto sin incurrir en gastos innecesarios, una estrategia muy efectiva es construir alianzas estratégicas.

¿QUÉ ES UNA ALIANZA ESTRATÉGICA?

Las alianzas son un acuerdo entre una o varias empresas, y es una manera de adquirir, de forma rápida, las competencias necesarias y para reducir al mismo tiempo tus costos. Sirven para que la empresa aproveche los conocimientos y experiencias de otras compañías. Identifica lo que hace mejor tu posible aliado y redistribuye las actividades.

¿CÓMO CONSEGUIR ALIADOS ESTRATÉGICOS?

- 1
- Piensa cómo tu negocio podría ser ayudado

La clave para empezar con cualquier alianza es identificando los puntos débiles de tu negocio. Haz una lista:

		¿Cómo lo están haciendo otros negocios?	¿Cómo lo lo puedes corregir?
¿Qué estás haciendo que puedas mejorar?			
¿Cuáles críticas o quejas has recibido de tus clientes?			
¿En qué actividad no eres fuerte?			

Ejemplos de debilidades: dificultad de distribución, poca presencia en redes sociales, bajo número de clientes, poco conocimiento en la producción/desarrollo de un producto/servicio, etc.

¿CÓMO SABER QUÉ TIPO DE PRODUCTOS O SERVICIOS NUEVOS FUNCIONARÁN EN TU NEGOCIO?

- 2
- Pregunta a tus clientes más importantes qué otro producto/servicios comprarían y toma nota, esto te ayudará a entender qué pueden estar necesitando y en cuáles otros negocios confían.

También trata de entender los problemas y nuevas necesidades que tengan para después ofrecerles la solución gracias a las alianzas estratégicas que lograrás.

3 ¿Dónde están tus aliados y cómo identificarlos?

De acuerdo con los resultados obtenidos en los puntos anteriores haz una lista de los aliados que ofrecen los productos/servicios que estás buscando.

4

- Investiga mucho sobre ellos (qué hacen, cómo lo hacen, en qué son buenos, etc.); esta información te servirá para poder negociar y saber qué interés tiene tu potencial aliado.
- Contacta al dueño de la empresa y hazle una propuesta de cómo podrían aliarse. En este punto recuerda hacer énfasis en los beneficios que ambos negocios podrían obtener aliándose para que el potencial aliado tenga interés y te escuche.
- Solicita una prueba o un demo gratuito de sus productos/servicio.
- Debes estar seguro de que estos son de buena calidad.
- Negocia los detalles de la alianza (ej.: tiempos de entregas, porcentajes de ganancias sobre las ventas, acciones específicas que realizará cada uno).

5

La comunicación constante con tu aliado te permitirá fortalecer una buena relación, solucionar a tiempo cualquier inconveniente que se presente y encontrar cómo mejorar y aprovechar al máximo la alianza.

¡Recuerda: las alianzas son de calidad y no de cantidad!

